4 chaves para acessar seus sonhos

Ivone Lacerda

Acolhe e colhe resultados

Caro Leitor,

Após um longo período de atendimento através do Coaching e também como professor universitário, eu notei que tanto os meus alunos, quanto os meus clientes, tinham uma dificuldade para estruturar os processos de realizar objetivos. Boa parte, sequer tinha claro o que desejava. Normalmente uma vaga ideia ou desejos relacionados à aquisição de bens ou serviços. Quando a busca era algo mais significativo, logo se criava uma enorme barreira que acabava inviabilizando a execução, e, portanto, a realização do objetivo.

Há alguns anos, criei o E-book: **9 Dicas preciosas para realizar os seus objetivos**, pois acredito que de maneira simples e estruturada é possível criar o hábito e principalmente o pensamento sistematizado. Educando o cérebro, treinando e realizando os passos, é possível, em pouco tempo, enxergar as transformações e consequentemente a aproximação e atingimento dos objetivos.

O problema é que nesse mundo sobrecarregado e as pessoas querendo espremer ao máximo tudo o que for possível, comecei a aplicar de forma reduzida, porém ainda assim, efetiva, as **4 Chaves para acessar seus sonhos**. De maneira mais direta, tenho certeza que você encontrará os motivos certos para agir.

As 4 chaves que apresento são:

1) **Clareza**

2) **Decidir o que fazer**

3) **Escrever suas metas**

4) **Visualizá-las**

A seguir vou detalhar e exemplificar cada uma delas, usando uma situação que aconteceu recentemente em casa.

Espero que essas dicas sirvam para movê-lo, fazendo com que inicia a batalha com os seus hábitos enraizados e comece a colher os resultados.

Um grande abraço e seja feliz!

Ivan Lacerda

#Vamos Agir

1
CLAREZA

Ter clareza significa, limpar sua mente de qualquer outra distração. Se um objetivo é muito desafiador, que busque entender com a maior precisão o que realmente deseja e no momento que atingi-lo o que lhe trará de bom!
Muitas vezes queremos muitas “coisas” ao mesmo tempo, ou somos muito genéricos no nosso desejo.
Esses dias mesmo fiz esse exercício com minha esposa. Ela disse que queria um meio de transporte, principalmente para se deslocar de nossa cidade até o local onde faz os trabalhos voluntários em São Paulo.
- Porque você está pedindo algo que já possui?
Perguntei querendo que ela reflita, mas ela ficou sem entender...
- Como assim, eu já tenho?
- Sim, você já tem um meio de locomoção que a leva e traz toda sexta feira!
Aí caiu a ficha e ela entendeu! Ela ia de ônibus! Portanto, já possuía o meio de transporte.
Depois, com o olhar pensativo, ela refez o desejo...
- Bem nesse caso, eu que um carro! Disse ela.
Estávamos fazendo a nossa caminhada de final de semana e ao lado passou um daqueles Chevettes antigos, aliás, Chevette antigo já é um pleonasmo RSS, mas sabe aqueles modificados como mini caminhonete, e eu apontei:
- Igual a um desses?
- Claro que não! Ela respondeu invocada!
Eu disse:
- Mas é um carro ou não é?

- Sim, mas não é assim que quero! Desejo um que esteja em melhores condições, com segurança, afinal eu prezo por segurança e você sabe!
- Sim eu sei! Mas o seu cérebro está em dúvida agora!
O incrível é que até o universo conspira para ajudar na escolha do carro ideal para minha esposa, e alguns segundos depois, estava passando na rua uma Toyota Hilux Branca novíssima! E eu retornei a pergunta:
- Olha essa é bem segura e está em melhores condições, não é?
Ela já contrariada:
- Para de irritar! Um desse é muito caro! E mesmo que pudesse comprar eu não iria escolher um carro enorme desses!
- Beleza! Então me diga! O que realmente deseja?
- Ah! Ivan, você sabe que não ligo para essas coisas de marca, de modelo de carro!
- Pois então, está na hora de pesquisar e começar a ver o modelo ideal!

Entende o que rolou na conversa? Sem saber com clareza o que realmente se deseja, qualquer coisa serve. Ou mesmo pedir algo que já possui de alguma forma!
O ideal é pensar com clareza, o modelo, a cor, o valor, os acessórios disponíveis, se têm banco de couro, se tem câmbio automático, ar condicionado, se é 1.0 ou 1.4 ou 2.0... Enfim, definir com a maior riqueza de detalhes aquilo que se deseja.

O seu cérebro é o seu melhor amigo, tendo exatamente as coordenadas, como se fosse um GPS, ele passará a trabalhar ao seu favor na obtenção desse objetivo.

2
DECIDIR O QUE FAZER

Uma vez passando pela primeira etapa, agora vem a seqüência de girar a chave. Agora que chegou a conclusão que precisa de um veículo para se locomover de casa até São Paulo, já teve uma clareza sobre o tipo de veículo e o montante disposto a despender para adquirir. Entra um momento de suma importância que é priorizar esse desejo. Pois é possível que tenha muitos outros desejos na fila de aquisição. Uma bolsa nova, roupas, jóias, celulares, enfim, produtos com um custo menor e, portanto, mais fácil de realizá-los.
Nessa etapa, deve-se novamente "limpar" o caminho e decidir como prioridade máxima, como primeiro da fila, comprar o carro!

Aqui, seu cérebro começa a ver possibilidades, você passa a enxergar o seu carro em toda vaga de estacionamento ou passando a sua frente nas ruas.

Parece que multiplicou esse modelo nas ruas, que só tem ele rodando na cidade.

Simplesmente, pelo fato de você decidir o modelo do veículo e priorizá-lo.

É nos momentos de decisão
que o seu destino é traçado.
Anthony Robbins
Work
Play
Acolhe e colhe resultados
#VAMOSAGIR

3
ESCREVER SUAS METAS

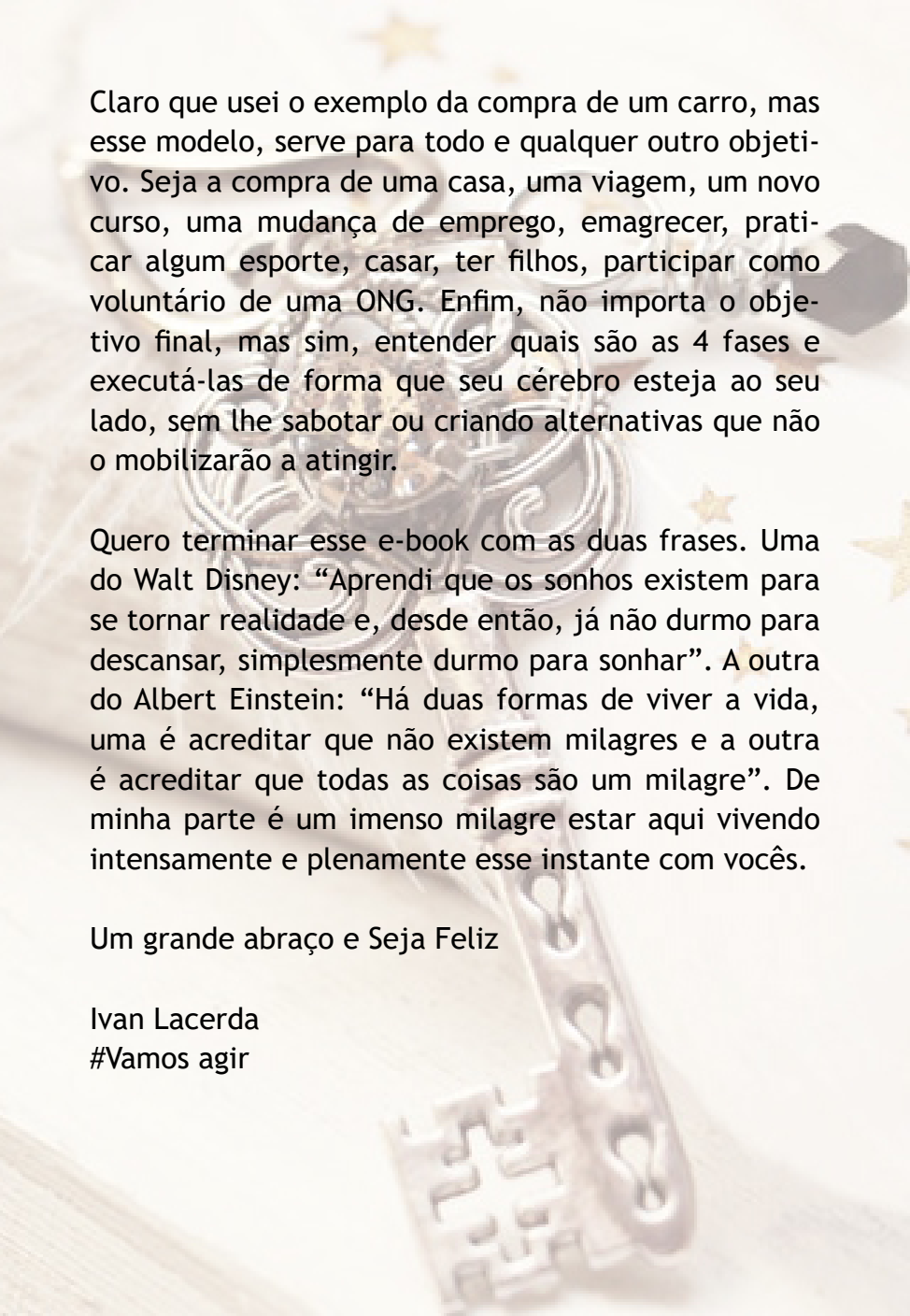
Para dar mais uma volta na chave, agora chegou a hora de planejar. De colocar no papel, tudo aquilo que envolve a compra do carro.

Escrever o modelo, pesquisar os valores, considerar formas de pagamento ou financiamento.

Determinar qual o prazo para aquisição. O que é necessário economizar, e qualquer outra questão relevante para que possa adquirir esse veículo.

Em alguns casos, talvez a pessoa precise primeiro aprender a dirigir. Tirar a carta de motorista. Pensar na vaga onde guardará o carro, se é necessário alugar estacionamento. Enfim, detalhar ao máximo esses pontos cruciais.

Ninguém
vai correr
atrás de seus
sonhos
por você.
Acolhe e colhe resultados
#VAMOSAGIR

4
VISUALIZÁ-LAS

A etapa final consiste na visualização daquilo que se pretende atingir. Mais do que isso, sentir como se já possuísse o bem! Visualizar é a maneira que o cérebro aprendeu para gerar emoção. Para fazer com que todo o corpo, espírito e mental se mobilize a alcançar o objetivo final.

A emoção que surge ao sentir dirigindo o carro, chegando ao local sem o desgaste de uma condução pública, de sentir o cheirinho do carro novo, de ter o poder sobre suas mãos de escolher qual o melhor caminho a seguir. De ter controle sobre a situação de poder sair, quem sabe, um pouco mais tarde. De poder ajudar outra pessoa, dando carona, enfim! Fazer com que se sinta cada emoção.

Essa é a última e fundamental maneira de fazer com que se concretize o objetivo.

Uma vez completa essas etapas, todo o seu sistema estará mobilizado!

E atingir o objetivo final é só uma questão de tempo.

Claro que usei o exemplo da compra de um carro, mas esse modelo, serve para todo e qualquer outro objetivo. Seja a compra de uma casa, uma viagem, um novo curso, uma mudança de emprego, emagrecer, praticar algum esporte, casar, ter filhos, participar como voluntário de uma ONG. Enfim, não importa o objetivo final, mas sim, entender quais são as 4 fases e executá-las de forma que seu cérebro esteja ao seu lado, sem lhe sabotar ou criando alternativas que não o mobilizarão a atingir.

Quero terminar esse e-book com as duas frases. Uma do Walt Disney: “Aprendi que os sonhos existem para se tornar realidade e, desde então, já não durmo para descansar, simplesmente durmo para sonhar”. A outra do Albert Einstein: “Há duas formas de viver a vida, uma é acreditar que não existem milagres e a outra é acreditar que todas as coisas são um milagre”. De minha parte é um imenso milagre estar aqui vivendo intensamente e plenamente esse instante com vocês.

Um grande abraço e Seja Feliz

Ivan Lacerda
#Vamos agir

Eu Ensino Empreendedores, empresários e Jovens Executivos a ajustarem as suas velas antes, durante e depois das tempestades

O QUE EU FAÇO: Ensino empreendedores, vendedores B2B, gestores de vendas, profissionais de marketing de uma maneira objetiva, de fácil entendimento, sem blá blá blá numa linguagem que todos entendam, através de palestras, cursos, workshops e mentoria on-line, presencial ou in-company sobre vendas B2B, marketing e liderança.

COMO FAÇO: Frequentemente ministro palestras de vendas e liderança em Convenções de Vendas e Reuniões de Gestão por todo o Brasil. Cursos presencial em formato de turmas abertas ou fechadas e customizadas na sua empresa.

INSIGHTS GRÁTIS: Assista mais de 100 vídeos em torno de 5 minutos cada que eu já fiz com dicas matadoras sobre Vendas, Marketing, PNL, Comportamento, Atitudes e bate papo com profissionais do mercado, no meu canal no Youtube: https://goo.gl/G7BNpe

QUEM SOU: Nos últimos 23 anos atuo com marketing em multinacionais Japonesas e há mais de 10 anos, ajudo a construir e direcionar as estratégias e o caminho de empresas

e empresários do setor de gastronomia, construção civil, metalurgia, bem estar e desenvolvimento humano. Desde 2010 ensino milhares de universitários, profissionais de micro e pequenos empreendedores a transformar seus sonhos em negócios inovadores e lucrativos.

O homem
é do tamanho
do seu sonho.

Fernando Pessoa

#VAMOSAGIR

Mentor e Consultor Empresarial

Com foco na área de empreendedorismo; Mais de 20 anos de experiência em posições estratégicas em empresas Multinacionais Japonesas, Construção Civil, Agência de Propaganda e Consultoria de Serviços;

Pós Graduado (MBA) pela Fundação Getúlio Vargas em Gestão de Negócios para Executivos; Graduado em Comunicação Social pela Universidade Anhembi Morumbi; Master em PNL (Programação Neuro Linguística);

Experiência internacional através da APEXBRASIL liderando missões comerciais divulgando o projeto de exportação de produtos promocionais nos países: Argentina, Chile, México, EUA, Espanha, Itália e Portugal.

Escritor- Autor dos livros:

(**Poesia**) SOBRETUDO onde metade da renda foi destinado aos projetos da AACD. POESIAS INTWITIVAS, 1º livro de poesias do Twitter.

(**Histórico**) LOUCOS POR TI CORINTHIANS (Oficial em comemoração ao centenário do clube em 2010.

(**Fotos**) QUINTAL DE CASA Em Comemoração ao Ano internacional da Biodiversidade em 2010.

(**Romances**) COMPANHEIRA SOLIDÃO, PASSANDO TUDO A LIMPO, LA SERENISSIMA, A DOIS PASSOS DO PARAÍSO, MIMIMI, OS FILHOS BASTARDOS DO PRESIDENTE, além de livros infantis.

Professor Universitário e Palestrante

Professor Universitário desde 2010, lecionando disciplinas como Planejamento Estratégico, Marketing, Comunicação, Pesquisa de mercado, Comportamento do Consumidor, Branding, Psicologia da Comunicação, Sociologia, entre outras...

Palestrante com foco em desenvolvimento humano e gestão. Com especialidade nos temas liderança, estratégias, gerenciamento de tempo, análise de oportunidades de mercado, entre outros...

Se você gostou desse conteúdo e provável que também se interesse pelos E-books abaixo. Basta clicar na imagem e terá acesso a mais um conteúdo exclusivo para seu desenvolvimento.